COLL. 8°
468
1952-1à9

Dépôt
Annexe

FONDATION NATIONALE DES SCIENCES POLITIQUES
BIBLIOTHÈQUE

000748484

DÉPOT
ANNEXE

000 1147705

PARTI RÉPUBLICAIN
RADICAL & RADICAL-SOCIALISTE

Président : Édouard HERRIOT

Siège Social : 1, Place de Valois, PARIS (1er)

FONDATION NATIONALE DES SCIENCES POLITIQUES
BIBLIOTHÈQUE

Industrie, Commerce Artisanat

Rapport présenté au Congrès de Bordeaux
(Octobre 1952)

par

ÉMILE HUGUES

Ancien Secrétaire d'État aux Affaires Économiques
Député des Alpes-Maritimes

Cole 8° 4687 (1952) 4

Coll. 8°
1952
4
468

1952

IMPRIMERIE BURLET
Rue St-MERRI - Tél. TURbigo 82-30, 82-31 et 41-11
PARIS (4e Arrt)

6H.26H

Industrie, Commerce et Artisanat
de la France

Rapport présenté au Congrès de Bordeaux (Oct. 1952)

par

ÉMILE HUGUES
Ancien Secrétaire d'État aux Affaires Économiques
Député des Alpes-Maritimes

FONDATION NATIONALE DES SCIENCES POLITIQUES
BIBLIOTHÈQUE

Je m'efforcerai, en premier lieu, d'étudier la situation actuelle de l'industrie, du commerce et de l'artisanat, puis d'analyser les causes qui, à mon sens, s'opposent à notre expansion industrielle ou qui freinent le développement de nos activités commerciales et artisanales et enfin de dégager les solutions qui doivent être recherchées pour porter l'indice de notre production à un niveau compatible avec la politique du progrès social que se propose le parti radical.

Je m'excuse, par avance, de l'aridité de mon exposé.

On m'accusera, sans doute, arrivé à son terme, de m'être rangé, par le choix des méthodes d'observation, au côté des « mécaniciens de l'économie ». Je confesse, par avance, que dans la querelle qui, sur le plan économique, pourrait opposer les « rationalistes » et les « animistes », je penche du côté de ceux qui estiment que, quel que soit le supplément d'âme que l'on peut apporter dans la vie gouvernementale, quelles que soient les manifestations d'une bonne volonté certaine même si elles s'appuient sur un mouvement de l'opinion publique, notre conduite doit être déterminée par

une vue claire, nette, réaliste et actuelle de la situation, même si elle contredit les besoins d'une propagande facile.

Le choix entre les tâches et les solutions ne saurait se passer d'analyse, ni l'analyse de vérité.

On s'étonnera peut-être aussi de l'usage que je serai amené à faire, dans mes appréciations, de termes de comparaisons internationaux.

Je pense que si certains pays, comme les Etats-Unis ou l'U.R.S.S., richement pourvus en énergie, en matières premières et en main-d'œuvre, peuvent à la rigueur, poursuivre leur développement économique en se repliant sur eux-mêmes, l'économie française devient de plus en plus dépendante et complémentaire des économies concurrentes qui l'entourent.

Les progrès, les prévisions, doivent s'apprécier et se faire à l'échelle internationale si nous voulons continuer à figurer à un rang honorable parmi les nations évoluées.

Je tiens également à indiquer que certains chiffres qui figurent dans ce rapport, bien que toujours minutieusement contrôlés, principalement en ce qui concerne les références étrangères, peuvent comporter une certaine marge d'erreur en raison des différences que présentent certaines statistiques suivant les sources utilisées, les dates auxquelles elles se réfèrent et les difficultés que présentent les comparaisons établies à l'échelle internationale.

Le rôle d'un homme politique n'étant pas de se substituer aux experts mais d'essayer de s'attacher aux grands ensembles, certains de ces chiffres seront surtout retenus comme des ordres de grandeur. Leur valeur, même si elle n'était quelquefois qu'approchée, ne contredira pas les tendances générales qui se manifesteront dans les confrontations que nous serons amenés à faire entre notre économie et les économies des différents pays qui nous entourent.

LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

Quelle est la situation de l'industrie française en 1952?

Notre niveau industriel dépend de quatre facteurs :

1° Disponibilité en énergie et prix de l'énergie;

2° Disponibilités en matières premières et prix des matières premières.

3° Niveau de l'emploi et des salaires;

4° Niveau de l'équipement.

L'étude détaillée de chacun de ces facteurs relèverait plutôt du rapport de politique économique et financière que vous présente, avec l'autorité que nous lui connaissons, mon collègue et ami M. Mendès-France. Je me bornerai en conséquence à rappeler les données essentielles de chacun d'eux.

L'énergie

Une des déficiences les plus graves de notre économie résulte de l'insuffisance de nos ressources énergétiques, le niveau industriel d'un peuple dépendant de la quantité d'énergie utilisée par ses industries manufacturières. Plus le nombre de chevaux-vapeur, par tête d'habitant, est élevé, plus la production nette par tête d'habitant tend également à atteindre un taux élevé. Le bulletin économique de l'Europe des Nations Unies, dans une de ses études, constatait dernièrement, sur la base des données de 1938, que si la France disposait alors d'une puissance de chevaux-vapeur par tête d'ouvrier de 2 1/2-3 pour une production par ouvrier de 600 dollars environ, l'Allemagne qui, à la même époque, disposait par tête d'ouvrier d'une capacité en chevaux-vapeur de 3-3 1/2 voyait sa production par tête d'ouvrier osciller autour de 800 dollars.

Quelques chiffres nous indiqueront quelle est à l'heure actuelle notre situation.

La production française d'énergie, traduite en charbon, s'élève à 60-61 millions de tonnes par an, soit 2 % de la

production mondiale, alors que ce pourcentage en 1914 était de 6 à 7 %. Ces chiffres expliquent en partie notre recul sur le plan de la puissance industrielle. Notre bilan énergétique, toujours exprimé en charbon, s'élève à 100 millions de tonnes, 40 d'entre elles étant importées. Ces importations pèsent lourdement dans notre balance des comptes, le déficit de nos échanges énergétiques représentant 54,7 % du déficit de notre balance commerciale.

Notre politique énergétique doit s'appuyer sur le fait que si nous voulons continuer à conserver une place honorable dans les pays évolués, la satisfaction de nos besoins exigera une puissance minimum exprimée en charbon de 150 millions de tonnes en 1970.

On mesure, par là, l'importance de ce problème dont dépend le développement de notre économie et l'accroissement de notre potentiel industriel.

Il se présente sous deux aspects : investissements et utilisation de l'énergie actuellement disponible.

Je ne soulignerai que la nécessité du premier qui fait l'objet d'une partie importante du rapport de politique économique et financière, pour insister sur l'importance du second. Il y a à l'heure actuelle trop d'énergie mal utilisée dans des installations vétustes et par des entreprises à faible rendement. Nous nous livrons sur ce point à un gaspillage incompatible avec la situation de nos ressources. Nous ne devrions pas cesser de nous répéter que toute tonne de charbon économisée est une tonne de charbon libérée pour accroître notre production et pour l'achat de matières premières indispensables à notre industrie.

Il appartient au rapporteur de politique économique et financière de dire quelle doit être notre attitude au sujet du problème des investissements. Je me bornerai à souligner, pour l'instant, que tout retard apporté à leur réalisation, tout arrêt des programmes en cours peut avoir de graves conséquences pour notre industrie dans un avenir prochain.

Il suffit pour s'en convaincre de savoir que sur le plan international, en ce qui concerne l'utilisation de l'énergie, par tête d'habitant, nous nous classons, en Europe, derrière l'Angleterre, l'Allemagne, la Belgique, la Suède, la Norvège et la Suisse.

Le problème de l'utilisation de l'énergie est lié à celui du prix de l'énergie. Ce dernier est plus élevé en France

que dans un certain nombre de pays qui nous entourent. Cela tient en partie aux conditions d'exploitation de nos gisements, au fait que notre équipement était insuffisant à la veille de la guerre de 1939, en partie aux difficultés de financement de nos programmes qui nous obligent à inclure dans nos prix de revient une part importante d'autofinancement et aux charges de fret qui pèsent sur l'énergie importée.

L'industrie anglaise bénéficie sur ce plan d'avantages considérables. Ils tiennent au fait que le Royaume-Uni peut puiser dans son sol tout le charbon nécessaire pour alimenter son industrie et ses usines d'électricité thermique. La part de son électricité hydraulique n'était en 1950 que de 1 milliard 5 de Kwh pour une production totale de 55 milliards, contre 15,6 en France pour une production totale de 31,5 milliards de Kwh. Il est à remarquer de plus que nos chutes à aménager exigent actuellement un investissement moyen de 82 fr. 50 par Kw annuel et que ce chiffre s'élève de plus en plus au fur et à mesure que les aménagements les plus rentables ont été réalisés.

Il n'est pas inutile cependant d'indiquer qu'en avril 1952, le rapport au prix moyen du Kw anglais pour usages industriels en haute tension sur le prix du Kw français de même nature était de 0,54 et pour le charbon de 0,59 à 0,62.

Si nous rapprochons ces chiffres de ceux de la consommation de l'énergie dans ces deux pays (96,9 millions de tonnes en quantités équivalentes de charbon en 1950 en France contre 237,3 dans le Royaume-Uni), nous mesurons avec plus d'exactitude la supériorité dont bénéficient les industriels anglais. Cette comparaison ne doit cependant pas nous faire oublier que certains pays dont les prix de revient sont inférieurs aux nôtres se trouvent, en ce qui concerne le prix de l'énergie, dans une situation analogue à celle de la France.

Si nous passons sur le plan fiscal, nous constatons que notre politique fiscale de taxation de l'énergie est incohérente. Le charbon et le gaz sont taxés au taux réduit de la taxe à la production, l'électricité est en général exonérée de la taxe à la production ainsi que les combustibles pétroliers, mais ces derniers supportent en revanche des droits spécifiques très lourds.

Les matières premières

Le développement industriel d'une nation dépend de ses ressources en matières premières. Favorisé par leur abondance, la régularité des livraisons, la qualité des produits et leurs bas prix, il est nécessairement contrarié par leur pénurie, les difficultés d'approvisionnement et leurs prix élevés.

Toute étude de cette question doit s'articuler sur le fait que la demande mondiale de matières premières augmente sans cesse dans le temps même où leur production croît à une cadence beaucoup plus lente que leur consommation. Si, en 1975, toutes les nations du monde atteignaient le niveau de vie américain, la demande mondiale représenterait six fois le volume de la consommation actuelle. D'autre part, un quart environ du globe terrestre, avec ses réserves de matières premières, se trouve actuellement sous le contrôle communiste.

Quelle est notre situation à cet égard.

Nous ne devons sur ce point jamais oublier que notre approvisionnement dépend de l'étranger pour 91 % en ce qui concerne le coton, 85 % pour la laine, 99 % pour le jute, 94 % pour l'étain, 99 % pour le cuivre, 28 % pour le zinc, 95 % pour le soufre, 50 % pour le caoutchouc naturel, 34 % pour les pâtes à papier, etc.

Nos insuffisances nous obligent souvent à exploiter nos ressources au-dessous du seuil de rentabilité, les frais de fret grèvent lourdement les matières premières importées. Nos achats extérieurs qui sont effectués en fonction de nos disponibilités en devises ne peuvent pas toujours s'effectuer sur les marchés les plus avantageux.

Il en résulte que notre industrie est souvent dans l'obligation de transformer des matières premières dont le prix rendu est plus élevé que celles dont disposent les industries étrangères concurrentes.

Quelques exemples illustreront, mieux que tous autres commentaires, notre situation à cet égard.

Le prix en dollars par tonne du cuivre électro en avril 1952 était de 535 aux Etats-Unis, 620 en Grande-Bretagne, 792 en France, celui du zinc respectivement de

426, 519 et 517, celui de l'aluminium 415, 420 et 521, celui du nickel de 1234, 1239 et 1684.

Si nous envisageons le cas particulier de la Grande-Bretagne en ce qui concerne les produits sidérurgiques, nous constatons que, en juin 1952, la tonne métrique de fonte hématique de coulage coûtait, prix établis en francs français, 11.844 francs en Angleterre contre 24.569 en France, celle des laminés lourds 27.094 contre 35.780, des tôles fortes 29.009 contre 42.187.

Le rapport des prix anglais sur les prix français s'étage dans ce domaine entre 0,61 et 0,83.

Si nous rapprochons ces chiffres au fait que, en 1950, la consommation d'acier, véritable baromètre du niveau industriel d'un peuple, a été, par tête d'habitant de 150 kg en France contre 315 kg dans le Royaume-Uni (560 aux Etats-Unis, 226 en Belgique, 212 en Allemagne occidentale), on mesure une fois de plus les difficultés de notre industrie sur ce plan.

Les comparaisons faites avec l'industrie allemande révèlent également des disparités appréciables.

D'autres comparaisons marqueraient au contraire que d'autres pays sont sur ce plan placés à égalité de prix avec notre industrie.

L'emploi

Les coûts de production sont, dans une grande mesure, fonction du niveau des salaires. Ces derniers interviennent dans le prix de revient de toutes les fabrications soit directement, souvent pour une part très appréciable, soit indirectement en raison du prix des matières premières nationales et des services, y compris les transports, que toute entreprise est amenée à utiliser.

Il y a lieu également d'observer que, sous l'angle économique, ce qui importe ce n'est pas le coût de l'heure de travail, mais le coût de la production réalisée pendant ce temps et qui est fonction de la productivité de la main-d'œuvre.

La rigidité de l'emploi, le manque de fluidité de la main-d'œuvre, la durée du travail, les charges sociales, le régime des heures supplémentaires sont, d'autre part, autant d'éléments qui exercent également leurs influences réciproques sur les progrès de notre industrie.

Les chiffres et les commentaires qui seront donnés à ce sujet ne doivent avoir que la valeur d'une explication. Ils ne doivent être retenus comme une critique que dans la mesure où ils permettront de dégager des solutions qui accroîtront le bien-être de la classe ouvrière. Notre parti estime que nous devons, par tous les moyens possibles et compatibles avec la stabilité de la monnaie, augmenter le pouvoir d'achat des masses, développer une politique de plein emploi et de progrès social.

Si nous reprenons l'examen du problème tel que nous l'avons posé, nous constatons que la main-d'œuvre, suffisante ou abondante dans certains secteurs, rare dans d'autres, manque surtout de fluidité. Elle impose ainsi à notre économie une structure trop rigide, incompatible avec les adaptations que réclame le progrès technique. Elle est en même temps une cause involontaire de chômage partiel qui affecte certaines branches et des pénuries qui freinent d'autres activités. Elle peut, dans d'autres cas, différer la modernisation de l'équipement. Si l'installation de nouvelles machines ou certaines modifications de structure, ou l'amélioration des méthodes de travail, ne doivent pas aboutir à libérer de la main-d'œuvre qui se trouvera disponible pour d'autres tâches ou pour un nouvel équilibre, ce sont en définitive autant d'éléments qui pèsent sur les prix et qui s'opposent en dernière analyse à une politique générale de hauts salaires qui accompagne nécessairement toute progression de la production et toute modernisation de l'outillage.

D'autre part, la durée légale du travail, par le jeu des heures supplémentaires payées à un tarif majoré, exerce une influence directe sur les prix de revient et sur le niveau industriel.

Envisageons le cas, par exemple, des industries chimiques, 63 % de ces industries travaillant plus de 45 heures par semaine.

La durée hebdomadaire légale du travail étant fixée à 48 heures en Allemagne, en Belgique, en Italie, en No

vège, en Suisse, à 42-44 ou 45 heures en Angleterre et 40 heures en France, la majoration des heures supplémentaires qui s'étale de 25 % uniformément en Allemagne, ou de 25 à 50 % et même 100 % dans les autres pays, grève notre industrie chimique de charges supplémentaires pour un niveau égal d'activité.

Il est difficile par contre d'établir une comparaison valable de pays à pays en ce qui concerne la rémunération du travail.

Les salaires étant fonction principalement du prix de la vie, du niveau des loyers et des services, cette étude engloberait nécessairement l'ensemble des problèmes économiques et déborderait du cadre du présent rapport.

Observons cependant que, d'après une étude publiée par le bureau d'études du Centre des Jeunes Patrons, le coût d'une heure-travail en septembre-octobre 1950 était, pour l'ensemble des travailleurs masculins, en francs français, charges sociales comprises, de 177 francs en Belgique, 173 francs en Grande-Bretagne, 148 francs en Allemagne, 122 francs en France et 116 francs aux Pays-Bas.

En septembre-octobre 1951, en affectant aux salaires belges qui se classent parmi les plus élevés, l'indice 100, la moyenne générale des salaires, charges comprises, de tous les travailleurs masculins (mineurs exclus) était à l'indice 58,8 en Hollande, 84 en Grande-Bretagne, 80 en France, 83,4 en Allemagne.

Ces chiffres, pour refléter exactement la vérité, devraient être actualisés. Ils devraient tenir compte des majorations pour heures supplémentaires, du fait que les salaires féminins sont plus élevés en France qu'à l'étranger. Même en affectant aux salaires français un pourcentage d'augmentation de 16,8 % (augmentation constatée dans l'industrie de septembre 1951 à juillet 1952) bien supérieur à celui des salaires étrangers qui sont restés relativement stables, il ne semble pas que, dans la majorité des cas, et sauf pour les professions où la main-d'œuvre féminine domine, le coût de l'heure d'ouvrier soit plus élevé en France que dans les différents pays de l'Europe occidentale.

Les chiffres que nous avons donnés comprennent les charges sociales. Ces derniers exercent une influence directe sur le coût de la main-d'œuvre, il est intéressant

de comparer leur niveau respectif en France, Angleterre, Belgique, Italie et Allemagne.

Toute comparaison de pays à pays, sur ce plan, est particulièrement difficile à établir en raison des différences de législations en ce qui concerne le financement de la sécurité sociale et des dépenses complémentaires d'assistance.

Les statistiques elles-mêmes n'apportent pas toujours le degré de précision nécessaire.

On peut lire par exemple sur un tableau que les charges sociales sont en Allemagne de 21,72, dans un autre de 26,20 ou de 32 à 39 %. La différence provient de ce que l'on fait ou non figurer dans les charges sociales certaines charges spéciales qui ne se retrouvent dans aucune autre rubrique des autres pays mais qui n'en grèvent pas moins le coût de la main-d'œuvre allemande.

Après les corrections nécessaires et en ne retenant ces chiffres que comme des ordres de grandeur, on peut estimer au pourcentage suivant les charges sociales des salaires des entreprises des pays ci-après :

Danemark 5,3 %, Grande-Bretagne 7 à 9 %, Suisse 15 %, Belgique 25 % (en 1949-1950, 27 % fin 1951), Hollande 25 %, Allemagne 32 à 39 %, France 40 %, Italie 59 % (s'élevant quelquefois dans ce dernier pays à 65 %). En ce qui concerne l'Amérique, si le total des salaires indirects ne s'élevait en 1951 en moyenne, pour l'ensemble du pays qu'à 5,2 % des salaires payés, une enquête récente couvrant toutes les branches principales du secteur de l'économie l'estimait à 16 %, ce pourcentage passant de 10,9 et 9 % dans les métaux primaires et l'hôtellerie, à 18 et 18,2 dans l'électricité et les assurances.

La décomposition de ces charges met en évidence un fait sur lequel il convient d'insister. Les pourcentages élevés de France et d'Italie sont dus au taux des allocations familiales (France 16,75 %, Italie 15,24 %). Alors que les pourcentages affectés à cette même ligne dans un tableau comparatif ne sont que de 0 en Allemagne (la presque totalité des entreprises paient cependant des majorations incluses dans les salaires de 2 Pfg-heure, et par enfant ainsi que pour l'épouse qui ne travaille pas, pour un salaire moyen en DM de 1,52), 5,10 en Belgique (chiffres 1949-1950, le taux étant de 4,73 en septembre-octobre 1951),

0 en Grande-Bretagne, 5,10 en Hollande, 0 à 3 % en Suisse, 0 au Danemark.

Si notre évolution démographique ne nous commandait pas d'être extrêmement vigilants et de faire un effort particulier en ce domaine, et si la faiblesse des salaires, comme aussi notre sens de la justice sociale, ne nous imposaient pas de venir en aide aux familles nombreuses, le pourcentage de nos charge sociales se rapprocherait du niveau moyen européen.

Ajoutons que dans de nombreuses entreprises françaises des compléments sociaux non obligatoires (cantines et coopératives, colonies de vacances, crèches, logements, jardins ouvriers, sports, etc.) évalués d'après les études les plus sérieuses à 2 % environ des salaires bruts distribués, s'ajoutent au montant des charges sociales obligatoires.

L'étude du problème des salaires nous amènera encore à constater qu'il existe une trop grande rigidité des rémunérations qui, généralement hiérarchisées sur la base du salaire minimum national interprofessionnel garanti, ne tiennent pas assez compte du développement et des possibilités de rémunération de certains secteurs.

L'équipement

La modernisation et le renouvellement de l'équipement industriel exercent également de leur côté une influence directe sur le niveau de la production et sur les prix de revient .

L'âge moyen du parc-outil d'un pays permet d'apprécier les efforts réalisés.

Il n'existe pas en France d'étude précise sur l'âge moyen de notre parc-outil. L'insuffisance des crédits affectés à nos statistiques dans ce domaine également ne nous permet pas d'avoir une vue réelle et claire de notre situation.

En 1945, l'ensemble de notre équipement industriel était particulièrement vétuste. La crise de 1931 avait pesé lourdement sur notre industrie, de 1930 à 1938 les investissements réalisés couvrirent à peine les besoins de renouvellement.

On estime qu'en 1939, 21,3 % de nos machines-outils avaient moins de 10 ans, 34,9 % de 10 à 20 ans, 34,7 % de 20 à 40 ans et 9,1 % plus de 40 ans. La situation en 1945 était nettement plus défavorable en raison de l'absence de tout renouvellement de matériel pendant la guerre.

La Commission de Modernisation de la machine-outil qui s'était réunie en 1946 estimait qu'il était souhaitable de mettre en service 250.000 machines entre 1946 et 1950 pour ramener l'âge moyen de notre parc à 10 ans.

Si l'on fait état de la production française entre 1945 et 1951 (232.500 tonnes) et des importations (150.470 tonnes) après déduction des exportations (41.974 tonnes) on obtient un total de 340.000 tonnes mises à la disposition de l'industrie française, soit approximativement 170.000 machines-outils pour un parc national estimé à 550.000 ou 600.000 en 1945.

L'implantation de ces nouvelles machines n'étant pas connue, il est difficile de connaître les conditions dans lesquelles s'est effectué ce renouvellement. Certaines machines-outils se sont substituées à un vieux matériel, d'autres qui répondaient à des besoins différents s'y sont ajoutées. Certaines industries ont fait un effort d'équipement, d'autres ont conservé leur matériel usagé. Dans l'hypothèse la plus favorable, on estimait qu'en 1950, 44,4 % de nos machines-outils avaient moins de 10 ans (35,6 % moins de 5 ans et 8,8 % entre 5 et 10 ans), 22 % de 10 à 20 ans et 33,6 % plus de 20 ans.

Si nous comparons notre parc-outil au parc allemand, nous constatons que d'après une statistique publiée par le journal *Frankfurter Allegemeine Zeitung* le 5 août 1952, 30,4 % des machines-outils allemandes avaient moins de 10 ans, 38,8 % entre 10 et 20 ans, 30,8 % plus de 20 ans.

Cette comparaison établit l'effort considérable qui a été effectué pour la modernisation qualitative et quantitative de notre équipement. Contrairement à ce que l'on peut croire, certaines disparités de prix ne s'expliquent pas toujours par la vétusté de notre parc-outil. S'il existe encore en France des entreprises marginales au matériel usé et vétuste et par conséquent aux prix de revient élevés, d'autres disposent par contre d'un matériel renouvelé qui devrait leur permettre de soutenir efficacement la concurrence étrangère.

La poursuite de nos efforts pour le renouvellement de notre parc-outil, sa modernisation peuvent nous permettre de compenser les difficultés que rencontre notre industrie dans d'autres secteurs. Nous ne devons pas également oublier que sur un autre plan et dans tous les cas la modernisation de l'outillage est la condition première d'une politique de hauts salaires.

L'exemple de la Belgique est significatif.

Le prix du charbon y est sensiblement aussi élevé qu'en France. Les salaires, charges sociales comprises, sont supérieurs aux salaires français. En ce qui concerne les matières premières la Belgique, à l'exception de la Hollande, est le pays d'Europe le plus dépendant des marchés internationaux. En revanche, depuis la guerre, les investissements n'y sont pas presque entièrement affectés à la construction de vastes ensembles remplaçant d'anciennes techniques dans les industries de base mais plutôt à des améliorations de l'outillage existant en vue de diminuer l'emploi d'une main-d'œuvre plus chère qu'ailleurs. La répartition des investissements belges en 1950 éclaire ces propos. Alors que les investissements énergétiques se sont élevés à 3 milliards 899 de francs belges, les investissements des industries métallurgiques ont atteint 3 milliards 453, ceux des industries chimiques (pétrole compris), 1 milliard 850, ceux des industries textiles 1 milliard 500, des industries alimentaires 1 milliard 401, constructions et matériaux de construction 785 millions, autres industries 490 millions.

L'amélioration de notre équipement et de nos méthodes de travail doit nous permettre également d'augmenter notre productivité.

Son accroissement dépend encore de la spécialisation et de la standardisation qui, seules, permettent la production en grande série.

Prenons un exemple. Comparons le temps nécessaire pour la construction d'un tracteur agricole à roues de 20 à 30 CV dans une usine française et de 17 à 24 CV dans une usine anglaise. La première réalise dans ses établissements son cycle de fabrication. La seconde sous-traite sa forge, sa fonderie et achète ses moteurs. L'une produit 25 moteurs par jour, l'autre 300. L'usine anglaise réclame 59 heures de travail pour la construction de son tracteur (moteur, forge et fonderie exclus), l'usine française s'inscrit

pour cette même opération avec 136 heures (moteur, forge et fonderie exclus).

Nous avons choisi à dessein un cas type et peut-être unique, mais de tels exemples disent hautement que notre productivité dans certains secteurs est insuffisante par suite de l'insuffisance de nos séries et d'un défaut de standardisation et de normalisation et quelles seront nos tâches pour abaisser nos prix de revient.

Sur le plan international, l'accroissement de la productivité aux Etats-Unis par heure de travail ouvrier a été en 1950 de 6 % en moyenne, bien que dans certains secteurs on relève des accroissements beaucoup plus spectaculaires (19 % dans l'industrie de la rayonne, 12 % dans la bonneterie, 11 % dans l'industrie du papier). En Angleterre le gain annuel est de 6 à 7 % de 1947 à 1950. En France, sur la base 100 de 1934 à 1938, notre indice de productivité dans l'industrie était de 100 en 1948, 105 en 1949, 105 en 1950, 110 en 1951.

Ces progrès, bien qu'ils ne soient pas négligeables, sont inférieurs à la moyenne réalisée ailleurs, et nous donnent la mesure des efforts qui nous attendent.

Les autres causes qui s'opposent au développement de notre industrie

Si notre expansion industrielle est freinée à des degrés divers par l'inertie et les résistances qu'offrent à son développement les quatre facteurs que nous venons d'analyser, d'autres causes en retardent les progrès.

Nous pouvons citer dans ce domaine l'insuffisance de notre documentation statistique. Nous sommes mal informés sur notre structure économique bien que la valeur technique de notre appareil statistique soit excellente (les statisticiens français étant de plus en plus réclamés à l'étranger et certaines de nos enquêtes étant proposées comme modèle aux pays de l'O.E.C.E.E.). Par suite de l'insuffisance des crédits accordés à l'I.N.S.E.E. et de l'insuffisance de coopération des industriels alors que le développement d'un appareil statistique public et privé convenable est une des conditions

comme aussi un témoin du progrès technique.

Alors que, en 1950, aux Etats-Unis le coût des statistiques fédérales seules s'élevaient à 25 milliards de francs, dans la même année notre Institut de statistiques, auquel on confie sans cesse des tâches qui n'ont qu'un rapport lointain avec la statistique (fichier automobile — fichier électoral) ne disposait que de 500 millions.

Notre dernier recensement industriel remonte à 1931.

Les indices qui sont actuellement publiés se détériorent progressivement, les industriels répondant mal ou ne répondant pas aux questionnaires qui leur sont adressés et qui sont infiniment plus légers que les questionnaires américains, anglais ou allemands.

L'insuffisance statistique interdit trop souvent ou fausse l'analyse.

Nos recherches scientifiques et techniques sont insuffisantes. Une double comparaison en fixera les besoins. Aux Etats-Unis on estime comme normale une dépense s'élevant de 3 à 5 % du chiffre d'affaires pour les recherches scientifiques et techniques. En Angleterre, d'après une enquête de la Fédération des Industries britanniques effectuée en 1945-1946, la dépense annuelle globale consacrée par 420 grandes entreprises à la conduite de la recherche scientifique dans leurs propres établissements atteignait 22 millions de livres, soit près de 22 milliards de francs, contre 5 en 1938.

Reconnaissons encore que notre industrie n'est pas assez spécialisée et que nous ne nous sommes pas suffisamment attachés aux poblèmes de normalisation et de standardisation.

Sur quatre mille normes homologuées à l'heure actuelle cent à peine sont obligatoires. En Ile-de-France seulement il existe 26 types de briques différentes. Pour cinq contenances différentes nous possédons quatre cents modèles d'ampoules en verrerie pharmaceutique. Les draps de lit de la Guerre et de l'Air doivent avoir 3,10 × 1,50, ceux du Service de Santé 3 × 1,50, ceux des sapeurs-pompiers de la Ville de Paris 3,30 × 1,80.

Il n'est pas inutile de rappeler qu'un certain dirigisme professionnel, comme l'évoquait dernièrement un industriel, cherche par la discipline de ses adhérents à maintenir des niveaux de prix trop élevés pour assurer à chacun des membres de l'organisation la possibilité de conserver des

installations vétustes en fabriquant des produits de qualité discutable en quantité systématiquement trop faible.

Ces mêmes intérêts poussent souvent les mêmes milieux à réclamer une protection douanière qui ne se justifie que par le maintien de certains privilèges intérieurs. Nous ne devons pas nous dissimuler que le protectionnisme tend toujours à installer une économie trop rigide alors que la vie postule d'élasticité.

Disons enfin que notre fiscalité a été trop souvent un obstacle au développement de la production et de la productivité. Je n'entends pas m'arrêter sur les taux élevés de l'impôt qui, dans de nombreux cas, quand ils sont loyalement acquittés, découragent l'effort, mon propos étant seulement de dégager l'aspect anti-économique de notre fiscalité.

Le développement de la production et de la productivité suppose l'exercice de la concurrence. Les entreprises les plus productrices doivent imposer leurs bas prix sur le marché au lieu que ce soient les moins productrices qui imposent leurs prix élevés. Il en résulte que la fiscalité ne devrait pas comporter de discriminations entre les producteurs qui se trouvent en situation concurrentielle d'après des critères basés sur la personnalité des producteurs.

Ces discriminations fiscales peuvent être extérieures, ce sont les droits de douane, ou intérieures, ce sont les privilèges fiscaux dont jouissent par exemple certaines coopératives.

Si les droits de douane sont justifiés, dans un intérêt national, quand ils compensent des infériorités naturelles tenant à des conditions physiques, géographiques ou sociales, ils sont injustifiés quand ils compensent une insuffisance de productivité ou dispensent de l'effort d'adaptation nécessaire. Si certaines coopératives agricoles doivent être encouragées pour moderniser notre équipement agricole et augmenter notre production, les privilèges fiscaux de certaines coopératives qui entrent en concurrence avec les autres modes de production sont injustifiés sur le plan économique, ces privilèges agissant alors comme de véritables douanes intérieures.

Il est paradoxal que la fiscalité s'oppose à la spécialisation des entreprises en faisant supporter aux objets fabriqués des charges différentes selon le nombre d'entreprises

qui participent successivement à leur réalisation, que l'on surtaxe la mise en œuvre de procédés de fabrication qui tendent à diminuer les coûts de production, de même que les prototypes, les travaux de recherche et de laboratoire.

Il est illogique que les investissements supportent en définitive une double taxation et que la fiscalité pèse davantage sur l'énergie et les investissements que sur les salaires.

Le cadre limité de cet exposé ne me permet pas de poursuivre ces développements et je me bornerai à renvoyer tous ceux que ces problèmes intéressent au rapport adopté en avril 1952 par la commission « productivité et fiscalité » du Comité national de la productivité.

La disparité des prix français et étrangers

L'influence de ces différents facteurs explique souvent mais ne justifie pas toujours le niveau élevé des prix français.

L'analyse de notre commerce extérieur démontre avec netteté que si nous exportons moins et importons plus, ce déséquilibre est dû à la disparité de nos prix avec les prix internationaux.

Par rapport à l'Italie nos prix sont trop élevés en moyenne de 30 %. En ce qui concerne nos exportations sur le marché américain, nos conseillers commerciaux estiment que les prix français sont supérieurs en moyenne de 20 à 40 % par rapport aux prix américains, de 15 à 20 % par rapport aux prix allemands, de 10 à 15 % par rapport aux prix anglais et de 10 % environ par rapport aux prix belges.

Si ces disparités trouvent dans un grand nombre de cas leur explication dans les causes que nous avons décrites dans les lignes qui précèdent, dans d'autres elles ont leur origine soit dans des marges bénéficiaires plus réduites, soit dans une compression plus rigoureuse des frais généraux, soit dans la direction donnée aux investissements qui ont été consacrés dans une plus large mesure aux industries susceptibles de porter rapidement des produits sur le marché.

Que devons-nous faire ?

L'analyse qui précède de la situation de notre industrie serait sans valeur si elle ne devait pas nous aider à dégager les solutions qui nous permettront de développer notre production et d'améliorer notre productivité. Les unes dépendent de disciplines intérieures, les autres échappent à nos propres options et ne peuvent être trouvées que dans des accords internationaux. Les unes et les autres seront proposées à l'action gouvernementale et nous permettront de porter un jugement sur elles. Le propre d'un congrès étant de s'attacher à définir une politique.

Il est d'abord une question que nous devons nous poser. Nous devons nous demander avec les experts de l'O.E.C.E. s'il ne ressort pas des données statistiques générales que la structure de nos prix est si peu adaptée aux taux actuels de change qu'il serait peu sage de croire que la situation pourra être rétablie par de seules mesures financières et économiques intérieures.

La réponse qu'il conviendrait d'apporter à cette question appellerait de longs développements qui échappent à ma compétence d'aujourd'hui.

Les remèdes que nous nous attacherons à définir sont d'ordre divers. Ils seront déduits de l'analyse qui précède et s'appliqueront dans l'ordre même de leur examen aux différentes déficiences ou résistances qui freinent notre expansion industrielle.

L'accroissement de notre potentiel industriel dépendant du volume de nos ressources énergétiques, nous devons nous efforcer, si nous ne voulons pas nous laisser distancer définitivement par nos concurrents étrangers, de les accroître et d'en diminuer leurs prix d'utilisation.

Les retards apportés à la réalisation de nos programmes d'investissement dans ce domaine peuvent avoir des conséquences irrémédiables dans un avenir assez proche pour

que nous puissions encore être jugés sur notre action présente.

En attendant que notre industrie puisse disposer d'une énergie abondante et bon marché, condition première de toute expansion économique, nous devrons nous attacher à économiser l'énergie mise à notre disposition.

On peut regretter à cet effet l'indifférence manifestée par les pouvoirs publics pour les travaux du Comité Supérieur des économies de combustibles minéraux solides, les lacunes de la loi du 10 mars 1948 sur l'utilisation de l'énergie comme aussi que les industries qui désirent moderniser leurs installations thermiques pour abaisser leurs prix de revient et libérer de l'énergie ne disposent pas de crédits spéciaux.

Nous devrions encore réserver des ressources plus importantes que celles qui sont utilisées aux recherches de combustibles minéraux solides et liquides en France et dans l'Union Française, ne pas oublier que les dépenses d'investissement utiles à l'extraction d'une tonne de charbon dans certains territoires d'outre-mer sont égales au prix d'une tonne de charbon américain rendu et enfin définir une politique fiscale cohérente de l'énergie en évitant toute surtaxation de l'énergie.

En ce qui concerne les matières premières nous devrions développer nos recherches par la prospection des territoires français et d'outre-mer et accroître les prises de participation de l'Etat dans les recherches minières, en raison de l'insuffisance des crédits privés qui se refusent souvent aux risques inhérents et imprévisibles de ces opérations, à moins qu'une fiscalité plus souple ne leur réserve des avantages spéciaux.

Sur le plan de l'emploi nous devons poursuivre notre politique du logement si nous voulons éviter une cristallisation dangereuse de la main-d'œuvre et lui assurer plus de fluidité.

On peut regretter également que le régime des salaires n'ait pas plus de souplesse, que les rémunérations ne soient pas assez individualisées et ne tiennent pas assez compte de la productivité de chaque salarié comme aussi des possibilités des entreprises.

Si parallèlement nous parvenions à stabiliser nos charges sociales, qui ont augmenté en moyenne au cours de cette dernière année de 1,38 % et à prolonger l'âge de la retraite d'une durée égale à la prolongation de la vie humaine, une partie des problèmes de l'emploi pourrait être résolue. L'augmentation de la production et de la productivité devrait alors se traduire par une augmentation réelle des salaires qui devrait être portée au niveau le plus élevé possible compatible avec la stabilité des prix.

Les problèmes d'équipement sont liés en partie à la réforme fiscale.

Il serait souhaitable sur ce point de parvenir à un système fiscal qui marquerait sa neutralité à l'égard des producteurs en évitant, ainsi que nous l'avons déjà signalé, toute discrimination basée soit sur la personnalité des producteurs, soit sur les procédés ou agents de fabrication. Aucun impôt ne devrait être définitivement perçu sur le prix des produits ou des services qui ne sont qu'un intermédiaire dans le cycle de production (investissements, énergie, transports, travaux de recherches, de laboratoire).

Il est illogique que dans un pays où l'épargne est insuffisante pour financer les investissements la capacité de réalisation de cette épargne soit diminuée de 18 % par l'effet d'une surtaxation des investissements. Nous devrons nous efforcer également de simplifier notre fiscalité. Le producteur doit trop souvent se livrer à une étude fiscale détaillée de son processus industriel qu'il est quelquefois amené à modifier pour des raisons indépendantes de la technique. Les théories jurisprudentielles sur les livraisons à soi-même, les outillages spéciaux, les produits de consommation rapide, les matières qui se détériorent ou perdent leurs qualités spécifiques par le premier usage, sont trop complexes et donnent naissance à un contentieux irritant pour l'industriel.

Ces réflexions nous amènent à condamner dans leur état actuel la taxe à la production, la taxe sur les prestations de services et la taxe de transaction perçue en cascade ainsi qu'à leur préférer le système de la taxe unique sur la valeur ajoutée, qui nous sera vraisemblablement proposée à la rentrée des Chambres au moment de la réforme fiscale.

Il conviendrait encore d'amener l'Administration fiscale à une plus grande discrimination entre les amortissements.

En ce qui concerne les investissements il serait également souhaitable que le plan de modernisation et d'équipement, prévu par le décret du 11 décembre 1951, fasse une place à la modernisation des industries de transformation de manière à aboutir à un abaissement du prix de revient des biens de consommation.

Nous devrions sur un autre plan nous efforcer d'augmenter notre documentation statistique pour être exactement informés de notre structure économique en développant et faisant passer dans la pratique l'obligation statistique. Aucune autre dépense d'investissements ne possède un pareil taux de rentabilité, ainsi que le soulignait le rapport présenté à ce sujet à la Commission des Comptes et des Budgets économiques de la nation.

La recherche scientifique et technique doit être encouragée par des dégrèvements fiscaux, de même que la spécialisation des entreprises peut être stimulée par la réforme fiscale. La France devrait, à notre sens, s'orienter vers une politique des petites et moyennes entreprises compétitives et spécialisées sur un même produit ou une même qualité de produit sur lequel elles devraient concentrer tous leurs moyens financiers et matériels. L'aide sous toutes ses formes qui leur sera apportée pour réaliser ces objectifs est, à notre sens, le meilleur moyen de développer leur activité, d'accroître leur rentabilité et d'assurer leur prospérité.

Ces problèmes se rapprochent de ceux de la standardisation et de la normalisation. Nous ne devons pas hésiter à rendre obligatoire l'application des normes chaque fois que les organisations professionnelles ne parviendront pas à imposer à leurs adhérents les disciplines nécessaires. L'interdiction des ententes cartellaires ou tarifaires tendant au renchérissement des prix s'inscrit dans le même programme.

Ce dernier doit tendre par-dessus tout à rétablir une économie véritablement concurrentielle. Nous y parviendrons également par le renoncement progressif au protectionnisme douanier, les droits de douane devant être fixés à un niveau qui ne permette pas la création ou l'existence

de privilèges intérieurs, mais qui tienne uniquement compte, quand l'intérêt national ou social sera en jeu, des facteurs naturels qui concourent à la formation des prix de revient.

La remise en ordre de notre économie postule l'élimination des entreprises les moins aptes, qui ne sont pas justifiées économiquement et qui utilisent de l'énergie, des matières premières et de la main-d'œuvre qui sont enlevées à des entreprises plus rentables.

Le crédit

Si je n'ai pas abordé la question du crédit, bien que d'après une enquête de l'I.N.S.E.E. 35 % des chefs d'entreprises fassent figurer les restrictions de crédit parmi les facteurs susceptibles de limiter leur activité, c'est que cette question dans son ensemble relève du rapport de politique économique et financière.

J'en dirai cependant quelques mots pour situer le problème au regard de l'industrie, du commerce et de l'artisanat.

« Il est incontestable, comme le soulignait le Gouverneur de la Banque de France, dans son dernier rapport, qu'une large aisance monétaire est plus favorable au développement de l'économie que la rareté des moyens de paiement, mais pour produire ses effets l'aisance monétaire postule un ensemble de conditions qui sont notamment la confiance dans la monnaie appuyée sur la stabilité de son pouvoir d'achat, une épargne abondante consacrée au développement de la production et les ressources humaines et matérielles indispensables. Quand la hausse des prix est incessante et considérable, quand les revenus s'accroissent plus que la masse des produits, quand l'excès de la demande sur les disponibilités met en cause l'équilibre de la balance des paiements, l'abondance monétaire présente plus d'inconvénients que de profits. »

Comment a évolué le crédit au cours de l'année 1951?

Au cours de cette année la progression des crédits au

secteur concurrentiel s'est élevée de 48 % alors que la hausse des prix n'a été que de 26 % et l'accroissement de la production en valeur de 36 %. Le total général des crédits utilisés par les entreprises privées ou nationalisées s'est élevé à 2.205 milliards, atteignant quarante fois le volume d'avant-guerre.

On se pose souvent la question de savoir qui a bénéficié de cet accroissement? Les chiffres ci-après feront justice de certaines protestations. En ce qui concerne les crédits d'investissements, ceux du secteur concurrentiel avec 282 milliards du 31 décembre 1951 ont augmenté de 46 % alors que ceux du secteur nationalisé avec 78 milliards ont progressé de 3 %.

En ce qui concerne les crédits à court terme, ceux du secteur concurrentiel se sont élevés à 48 %; alors que ceux des grandes entreprises nationalisées qui représentent 10 à 15 % de l'activité nationale n'ont augmenté que de 6 % et ne représentent que 3 % de l'ensemble des crédits à court terme de l'industrie et du commerce.

Certaines doléances sont, à notre sens, plus justifiées. Elles concernent le taux de l'argent. Il suffit pour s'en assurer de rappeler que le taux de l'argent au jour le jour est de 3 3/4 à 3 7/8 % en France, contre 2 % à 2,5 % au Royaume-Uni et 1 % en Suisse, que celui des effets commerciaux à 90 jours est de 4 à 4 1/2 % chez nous contre 1,75 % aux Etats-Unis, et que l'escompte des bons du Trésor à trois mois s'effectue à Paris au taux de 3, 3 1/4 % contre 2,5 % à Londres et 1,7 % à New-York.

En ce qui concerne le crédit à long terme les différences sont aussi sensibles. Le taux des obligations à long terme à fin juin 1952 était pour le secteur libre de 7,18 % en France contre 2,96 % aux Etats-Unis et 3,25 % en Suisse.

Ces taux interdisent pratiquement certains investissements. On pratique dans d'autres cas à l'égard du commerce et de l'industrie une véritable usure pour certains crédits à court terme. Si tout doit être fait pour augmenter le volume de crédit dans les limites sagement tracées par M. le Gouverneur de la Banque de France et en diminuer le taux, reconnaissons cependant que la solution de ces problèmes dépend de la stabilité monétaire vers laquelle doit tendre notre action.

LA STRUCTURE COMMERCIALE FRANÇAISE

L'insuffisance des renseignements statistiques ne nous permet pas d'avoir une idée exacte de la structure du commerce français.

Le seul document de caractère général établi au lendemain de la Libération est le recensement dressé par l'Office interprofessionnel de distribution en 1945 qui, complété par la Direction du commerce intérieur, estimait le nombre des commerces (hôtellerie et débits de boissons compris) à 1.060.000. Les enquêtes effectuées depuis et les travaux de la Commission de la Distribution du Conseil Economique permettent d'évaluer à 250.300 le nombre des fonds créés depuis le 31 décembre 1945 portant rétablissement de la liberté de création des fonds de commerce.

Le nombre des entreprises commerciales, suivant ces documents, serait voisin de 1.300.000.

Si l'on se réfère aux travaux de l'I.N.S.E.E., qui prennent pour base les redevables du chiffre d'affaires, et qui de ce fait peuvent comporter une marge d'erreur, on dénombrait en France au 31 décembre 1951, 964.159 points de vente (314.458 commerces agricoles et alimentaires, 649.701 commerces non alimentaires, y compris 287.702 hôtelleries et débits de boissons) contre 940.333 au 31 décembre 1950, soit une augmentation de 23.826 en un an.

Cette tendance à l'alourdissement du circuit de la distribution se dégage également de l'examen du Bulletin officiel du Registre du Commerce.

On compte en 1951 62.070 créations de fonds contre 49.173 cessations, faisant apparaître un excédent annuel de créations de 12.894. Les derniers chiffres publiés en février, mars et avril, enregistrent la même progression, la part du secteur alimentaire représentant environ 28 % des commerces nouveaux et celle des textiles environ 7 %.

Retenons de ces indications, et de leurs incertitudes, que l'on peut regretter mais qui tiennent à l'insuffisance

des crédits dont dispose l'I.N.S.E.E., qu'il existe en moyenne en France un commerce alimentaire pour 135 habitants, une hôtellerie et débit de boissons pour 145 habitants, un commerce de textile ou de cuir pour 445 habitants, un commerce de quincaillerie, machines et véhicules pour 1.400 habitants.

L'effectif du personnel employé dans les entreprises (salariés et chefs d'entreprises) est passé de 2.090.000 en 1939 à 2.295.000 en 1949. L'analyse de ces chiffres nous permet de constater que si le nombre des salariés a légèrement diminué, celui des chefs d'entreprises, par contre, s'est accru de plus de 300.000, traduisant ainsi une augmentation sensible de ce que l'on appelle le petit commerce.

Cette extension du circuit de la distribution n'aurait rien d'inquiétant si le nombre des consommateurs et la production des biens de consommation s'étaient accrus dans de notables proportions depuis 1946. Une comparaison avec les Etats-Unis fixera nos idées sur ce point. De 1939 à 1949 le nombre des salaires du commerce est passé de 6,6 à 9,4 millions, soit 42 % d'augmentation, mais dans le même temps la population des U.S.A. a augmenté de 14 %, la production agricole de 30 %, la production industrielle de 70 %.

Il n'en va pas de même en France où la production des biens de consommation est à peine supérieure à celle de 1939.

La confrontation de ces chiffres pourrait faire craindre que ne se dessine bientôt une crise commerciale importante. Ces craintes ne semblent pas justifiées à l'heure actuelle. Dans son ensemble et sauf quelques exceptions tenant à des causes particulières (mévente dans certains secteurs, déplacement de clientèle, etc...) le monde du commerce dans son ensemble jouit d'une aisance supérieure à celle dont il jouissait avant 1938. Alors qu'auparavant sa part dans le revenu national était de 16 %, elle est passée à 24 % en 1947, pourcentage inférieur à celui des Etats-Unis (28 %) mais supérieur à celui de l'Angleterre (13 %), de la Hollande (16 %) et de l'Italie (13 %), mais elle doit être partagée entre un plus grand nombre de parties prenantes.

Deux autres séries de chiffres nous donnent les mêmes indications. D'une part la moyenne mensuelle des faillites et liquidations judiciaires a été inférieure en 1951 à la

moyenne de 1938 (64 faillites et 25 liquidations judiciaires contre 70 et 31 dans les commerces alimentaires, 130 et 38 contre 164 et 55 dans les autres commerces).

D'autre part, les mutations de fonds de commerce ont nettement augmenté (2.138 mutations mensuelles en 1951 de commerces alimentaires et 4.155 portant sur d'autres commerces contre 807 et 1.946 en 1938). Le développement des gérances libres aux redevances souvent élevées et qui pèsent sur le coût de la distribution s'inscrit dans la ligne des mêmes observations.

La situation du commerce

Dans le même temps où le monde du commerce s'inquiète des charges qui pèsent sur lui, accroissant ses difficultés et diminuant ses activités, de divers côtés l'on envisage de réduire le coût de la distribution que l'on accuse du niveau élevé des prix.

Que faut-il penser de ce double mouvement d'idées qui sans être contradictoires semblent cependant s'opposer. Le coût de la distribution peut être entendu dans trois sens différents.

On peut comprendre sous ce vocable, dans un sens large, tout ce qui ne fait pas partie de l'agriculture ou de l'industrie, depuis le commerce de gros et les transports jusqu'aux banques, assurances, professions libérales, etc... La seconde signification correspond à la différence qui existe entre le prix demandé au consommateur et le prix du produit pris en fabrique. Le coût de la distribution ainsi entendu comprend les transports, les intermédiaires, les frais de conservation, d'emballage, de banque, d'assurances, en résumé tous les services qui gravitent dans le temps et dans l'espace autour de chaque marchandise.

La troisième signification et la plus populaire s'applique uniquement au taux de marque attribué à chaque marchandise.

Cette analyse doit nous amener à conclure que toute action gouvernementale tendant à réduire le coût de la distribution qui ne s'appliquerait pas en même temps à

réduire le prix des transports, les frais bancaires, les frais de contentieux et les frais intermédiaires, où à aménager la fiscalité mais se porterait uniquement sur le taux de marque, n'envisagerait pas le problème dans son ensemble.

On peut se demander d'autre part si les craintes du monde du commerce sont justifiées?

Jusqu'en avril 1952 le volume des ventes d'après le chiffre d'affaires s'est maintenu à un niveau satisfaisant. Alors que sur la base de 100 en 1938, l'indice mensuel moyen en 1951 s'était élevé à 125, nous le retrouvons à 138 en janvier, 149 en février, 137 en mars, 136 en avril.

L'explication de certaines inquiétudes doit être cherché ailleurs. Cet indice qui s'applique à l'ensemble du commerce français ne traduit par les modifications de structure qui sont en train de se produire dans le circuit de la distribution. Si l'on analyse les variations du chiffre d'affaires du premier trimestre 1951 au premier trimestre 1952 on constate que malgré une hausse moyenne des prix de 15 à 20 %, le chiffre d'affaires dans l'alimentation générale a baissé de 3 %. En revanche, celui des coopératives de consommation s'est accru de 34 %. A une hausse de leurs articles de près de 20 % correspond une hausse du chiffre d'affaires des grands magasins de Paris de 27 % et de 25 % en province. Dans leur ensemble, le volume de leurs ventes dépasse celui de 1939 de 5 à 20 % et quelquefois dans certains points de vente de 100 %.

Les grands magasins et le commerce coopératif se développent au détriment du petit et moyen commerce.

Ce transfert d'activité récompense chez les premiers leurs efforts pour réduire le coût de la distribution, leur éventail de marge étant dans l'ensemble plus réduit et leurs achats se faisant dans de meilleures conditions. Il récompense également une productivité plus élevée.

Il semble d'autre part que le petit commerce ne s'est pas suffisamment adapté aux conditions nouvelles de la distribution. La petite entreprise isolée achète généralement par quantités trop faibles, ses achats sont réalisés par un personnel sans qualification spéciale, sans contrôle des prix et de la qualité, sans programme établi d'avance, souvent sur proposition d'un seul vendeur, sans mise en concurrence réelle des producteurs, sans étude préalable ni des marchés, ni de la conjoncture. Trop de commerçants nouvelle-

ment installés dans le circuit de la distribution n'ont qu'une formation professionnelle médiocre. Ces insuffisances, sur un autre plan, permettent souvent à certaines entreprises de production de subsister en marge d'une concurrence réelle et effective et sont alors à l'origine de prix de production élevés.

Trop de commerces ,d'autre part, n'ont qu'une productivité insuffisante pour être rentable. L'examen du chiffre d'affaires horaire moyen par personne employée dans l'entreprise en témoigne. Alors que, par exemple, en librairie cette moyenne est de 849 francs, elle descend quelquefois à 334 francs. Dans la chaussure on relève dans certains points de vente un chiffre d'affaires horaire de 476 francs pour une moyenne de 1.655 francs. Si l'on rapporte ces chiffres au prix de la marchandise vendue on sera amené à considérer que de telles entreprises ne peuvent qu'assurer une vie médiocre à leurs propriétaires en même temps qu'elles réduisent les possibilités des autres commerçants.

Ces causes expliquent certaines revendications. Leur analyse nous permettra d'indiquer quelles sont les solutions qui peuvent être envisagées pour y remédier.

Il est un point sur lequel les protestations du monde du commerce se rejoignent : la fiscalité.

Je ne reviendrai pas sur les questions qui ont été évoquées à ce sujet en ce qui concerne l'industrie. De nombreuses observations conservent toute leur valeur à l'égard du commerce. C'est à juste titre que ce dernier proteste contre les discriminations fiscales basées sur la personnalité du commerçant, principalement en ce qui concerne certaines coopératives. Il faut également féliciter certains secteurs commerciaux d'avoir compris que la fraude fiscale s'inscrivait parmi les discriminations fiscales et d'avoir organisé sa répression sur le plan professionnel en ce qui concerne les ventes sans factures. Disons enfin qu'une trop grande part de la fiscalité locale retombe sur le monde du commerce et que les charges municipales ou départementales ne sont plus également réparties entre les bénéficiaires des différentes activités communales. Le principal fictif de la patente s'accroît d'année en année, alors que les bases d'imposition du foncier bâti, non bâti et de la mobilière restent généralement stables.

Devons-nous pour cela condamner la patente?

Je pense que les bases d'imposition de la patente sont actuellement détestables et souvent injustes. Il convient de les aménager le plus rapidement possible à la faveur d'une réforme de la fiscalité locale comme le parti radical n'a cessé de le demander. Par contre, le principe de la patente, ou de la taxe professionnelle qui lui sera substitué, retenu comme un forfait local établi sur des bases simples, stables, facilement contrôlables, ne se prêtant pas à contestation, indépendantes du chiffre d'affaires ou du bénéfice réalisé, doit, à mon sens, être conservé. On me permettra d'observer à ce sujet qu'il n'est pas mauvais que certains impôts dont le montant peut et doit être connu par avance, ne soient pas étroitement liés à l'activité commerciale. C'est là un moyen d'obliger certains commerçants à une étude plus minutieuse des conditions du marché et propre à décourager certaines vocations commerciales injustifiées comme aussi d'empêcher la multiplication abusive des points de vente. L'étude minutieuse de cette question, que je suis prêt à aborder dans tous ses développements devant ceux d'entre vous que la question intéresse, dépasse les limites de mon rapport. On me permettra de m'en tenir pour l'instant à un exposé de principe.

Que peut-on faire ?

Que peut-on faire pour diminuer le coût de la distribution tout en assurant le développement des activités commerciales?

Disons tout d'abord que l'abondance de la production, les prix de revient les plus bas possible, une meilleure organisation des marchés, une concurrence réelle et effective entre les différents circuits de distribution entre les producteurs et les commerçants eux-mêmes, seront, à mon sens, plus efficaces que la fixation ou la réduction autoritaire des taux de marque qui ne sont que la résultante de causes plus profondes tenant à la structure de notre appareil de distribution.

Si ce moyen ne doit pas être entièrement négligé au cas

où de graves abus seraient constatés et où les plus sages avertissements ne seraient pas écoutés, il ne peut être qu'épisodique et ne permettra jamais de régler le problème de la distribution.

Les progrès techniques dans la distribution sont moins spectaculaires que dans la production. Ils n'en sont pas moins nécessaires. Les magasins doivent être exploités rationnellement, aux moindres frais. La productivité doit y être portée à un niveau plus élevé. De nouvelles méthodes de vente doivent être encouragées.

Le progrès technique suppose la connaissance technique. Une meilleure éducation professionnelle peut de ce fait être à la base d'une diminution du coût de la distribution.

La situation des petites entreprises est plus préoccupante. Leur disparition progressive poserait de graves problèmes sociaux. Notre sollicitude doit aller vers elles mais il est indispensable qu'il existe entre elles un minimum de coopération technique. La création de services communs d'achat qui permettrait au producteur d'assurer la continuité de ses fabrications en série comme aussi de se concentrer sur un nombre limité d'articles, de centres d'information commerciale et comptable, d'étude en commun des marchés et de la conjecture, de services communs de publicité, les mettrait en état de soutenir efficacement la concurrence des grands magasins.

Ces transformations impliquent sans doute un effort. Connaissant les habitudes traditionnelles de travail du petit commerce, je suis convaincu qu'il suffirait de lui tracer la voie pour l'engager résolument sur le chemin de la modernisation de ses méthodes d'achats et de ventes.

Il est d'autres réformes, touchant à l'ensemble du commerce, qui doivent trouver place dans un programme d'activité gouvernementale. Je citerai pour mémoire, après la réforme de la fiscalité que nous avons abordée, la réforme de la faillite, la réglementation nécessaire des sociétés de crédit à la consommation. Peut-être conviendrait-il également de réglementer les conditions d'accès à l'exercice des professions commerciales et de reprendre la question des gérances libres.

LA STRUCTURE DE L'ARTISANAT

Au 31 décembre 1951 l'Artisanat français comptait 850.000 entreprises environ, groupant 1.500.000 artisans-maîtres, compagnons et apprentis, représentant avec leurs familles un septième de la population française.

Réparties par métier, le plus grand nombre d'exploitations se trouve dans le bâtiment (205.000), le travail des métaux (111.000), le textile (119.000, couturières, tailleurs, modistes, fourreurs, etc...), la boulangerie, boucherie, charcuterie (132.000) et les coiffeurs (62.000).

Cette masse de petits patrons, travaillant souvent au delà de la durée légale du travail, apportant à leurs entreprises tout leur temps, leur volonté et leur intelligence, pourrait concourir utilement à élever le niveau des services et biens mis à la disposition des consommateurs si la législation ne leur interdisait pratiquement pas d'avoir recours aux formes évoluées de la production. Leur productivité est faible, leurs possibilités sont limitées par nos errements fiscaux.

Il est paradoxal que, en raison même de l'importance que représente l'artisanat dans certains secteurs essentiels de notre économie, tels que le bâtiment, et dans un temps où l'outillage et l'énergie sont de plus en plus appelés à multiplier les possibilités humaines et à diminuer les prix de revient, l'artisan, sous peine de perdre le bénéfice de sa qualification, se trouve dans l'obligation de conserver un caractère manuel à son activité et se voit limité dans l'utilisation de la force motrice et des machines-outils.

Il est paradoxal que dans un temps où l'on s'inquiète de diminuer la longueur des circuits de distribution l'artisan se voit interdire pour réaliser la vente de ses produits d'avoir recours aux procédés en usage dans le commerce.

Quelques exemples cités par Mme Thome-Patenôtre à la tribune du Conseil de la République diront quelle est leur situation à cet égard.

Un artisan exploitant de scierie à façon ne peut pas et

ne doit pas utiliser une scie mécanique et se voit ramené à chanter la vieille chanson des scieurs de long.

Un artisan céramiste ne doit pas utiliser un four électrique pour ses opérations de cuisson et ne peut que revenir aux procédés de Bernard de Palissy qu'a illustré l'imagerie populaire.

Un artisan tuilier ne peut pas utiliser de broyeurs, ni un maréchal ferrant d'appareil teneur de pieds. De telles pratiques sont la négation même du progrès technique.

La fragilité des barrières qui le sépare de l'industrie et du commerce le met souvent sous la coupe de l'arbitraire et de l'administration.

Que peut-on faire ?

Nous mettrons au premier plan de nos préoccupations le vote d'une loi portant organisation de l'artisanat. Dans deux propositions successives l'une s'appliquant à la fiscalité artisanale, l'autre à l'organisation de ce secteur de l'économie, le parti radical a déjà fixé sa position à l'égard de ces problèmes.

Le Ministère de l'Industrie et du Commerce qui avait déjà élaboré un projet de loi a remis ce dernier sur le chantier et procède actuellement à une nouvelle étude, en liaison avec le Comité consultatif de l'artisanat, l'assemblée des chambres de métiers et les organisations syndicales, afin d'aboutir à un texte de synthèse. Il est indispensable que la discussion de ces textes soit abordée le plus rapidement possible par le Parlement.

Que devons-nous attendre?

Une nouvelle définition de l'artisanat telle qu'il lui soit permis, sans perdre son caractère artisanal, d'occuper une main-d'œuvre dépassant le maximum actuellement fixé d'avoir recours à l'utilisation d'énergie et de machines-outils ainsi qu'une détermination du statut des compagnons.

En ce qui concerne la fiscalité qui leur est applicable celle-ci devra perdre le caractére anti-économique que nous lui connaissons aujourd'hui.

Il est également nécessaire d'alléger les charges que représente l'apprentissage pour les chambres de métiers et certains artisans, en augmentant les subventions qui leur sont versées par l'enseignement technique.

La question du crédit qui préoccupe à juste titre les milieux artisanaux soucieux de développer leur productivité est liée à celle du crédit aux petites et moyennes entreprises.

Les deux formes de crédit qui existent à l'heure actuelle, collectif ou individuel, n'offrent que peu d'intérêt, les sommes qui leur sont affectées s'amenuisent d'année en année.

Le montant des crédits collectifs qui était de 120 millions en 1949 se retrouve à 5 millions en 1952, celui des crédits individuels, qui avait atteint 225 millions en 1950 est descendu à 15 millions à l'heure actuelle.

Les possibilités ouvertes à ce sujet aux Banques Populaires n'ont pas réglé le problème.

On peut dans ces conditions se demander si pour satisfaire les besoins d'une modernisation indispensable et urgente il ne serait pas sage d'étudier la création d'une caisse nationale de crédit spécialisée comme la caisse de Crédit Agricole et qui grouperait l'Etat, les organisations bancaires et les entreprises.

L'étude de cette question n'est pas encore assez avancée pour que nous puissions nous prononcer sur ce point, mais encore faudrait-il qu'elle soit poursuivie en s'inspirant des travaux de la commission créée par M. le Ministre du Commerce le 18 février 1952.

Hier et demain

Quelles sont les conclusions générales qui se dégagent des idées que je viens de développer.

Nous avons le choix entre deux politiques qui se réclament de deux écoles de pensée.

L'une, se repliant sur elle-même, cherche dans notre passé les enseignements d'aujourd'hui.

L'autre, s'ouvrant sur le monde et sur l'avenir, cherche dans l'analyse de notre présent les enseignements de demain.

Selon que l'on penche vers l'une ou l'autre les choix seront différents.

Ou bien l'économie française restera figée dans sa structure actuelle, avec les privilèges de toute nature qui lui sont propres et qui ne lui permettent pas de briser sa rigidité, avec l'effort spontané mais limité de productivité qui la caractérise, et nous ne pourrons pas élever sensiblement le niveau de notre production.

Ou bien les pouvoirs publics se décideront à soumettre notre économie à une contrainte, dont l'objet sera de déterminer un progrès sensible de la productivité, sans pour cela s'écarter des méthodes libérales mais au contraire en s'appuyant sur elles, et nous pourrons alors accroître sensiblement notre production et notre niveau de vie.

D'un côté nous continuerons à nous réclamer du progrès social tout en continuant à disputer sur le choix des systèmes pour le partage de nos richesses actuelles, insuffisantes pour atteindre les objectifs de notre politique.

De l'autre, si nous parvenons par notre travail, nos efforts, notre discipline à nous élever au rang des pays évolués par la création de richesses nouvelles, nous pourrons alors être assurés que le progrès social suivra nécessairement le progrès technique et l'augmentation de la production.

Je ne vous dicterai pas votre choix. Il vous appartient, mais je voudrais que notre parti s'engageât résolument dans la voie du progrès au bout de laquelle se dessine l'image d'un bonheur humain, que nous poursuivons sans cesse et que nous n'avons jamais pu atteindre parce que nous n'avons pas su choisir.

TABLE DES MATIÈRES

Situation de l'industrie 3
L'énergie 3
Les matières premières 6
L'emploi 7
L'équipement 11
Les autres causes 14
La disparité des prix français et étrangers 17
Que devons-nous faire ? 18
Le crédit 22

La structure commerciale française 24
La situation du commerce 26
Que peut-on faire ? 29

La structure de l'artisanat 31
Que peut-on faire ? 32
Hier et demain 33

8219 Imp. BURLET, 30, rue Saint-Merri, PARIS (IVe)

P

Coll. 8
1
468